

SellingPower Erfolgsstory I

Ausbau der Marktposition in einer wettbewerbsintensiven Dienstleistungsbranche

Mit einem mehrstufigen Qualifizierungsprogramm auf allen Mitarbeitererebenen verhalfen wir einem mittelständischen Unternehmen für Sicherheits- und Reinigungsdienste auf den Weg zur regionalen Marktführerschaft.

Branche: Dienstleistung

Kunde: Mittelständisches Unternehmen für Facility-Management

Zeitraum: Frühjahr 2012 bis Herbst 2012

Projektleitung: Norbert Piehl / Michael Sostmann



PUSH
your sales



1

Ausgangslage

Durch den intensiver werdenden Wettbewerb im Facility Management wird es für mittelständische Unternehmen immer schwieriger, angemessene Preise durchzusetzen, ohne Aufträge zu verlieren. Unser Kunde hatte einige Projekte und langjährige Kunden an preisaggressive Konkurrenten verloren, wodurch die gesetzten Wachstumsziele akut gefährdet waren. Im Vertriebsteam führte die angespannte Situation zu Aktionismus und egoistischem Verhalten – der Teamgedanke litt spürbar, die Motivation sank dramatisch.

2

Zielsetzung

Die Zeit drängte. Eine Kurzanalyse der Marktsituation ergab, dass das ursprüngliche Vertriebsziel – das Erreichen der regionalen Marktführerschaft innerhalb eines Jahres – zwar ambitioniert, aber realistisch war. Gemeinsam mit dem Top-Management wurden Stellhebel identifiziert, die eine schnelle, nachhaltige Wirkung gewährleisten:

- » Einschwören des Vertriebsteams auf die Ziele, Förderung von Eigeninitiative und Belebung des Teamgeists
- » Etablierung einer Unternehmens- und Führungskultur, die besondere Leistungen ermöglicht und gezielt fördert
- » Entwicklung einer effektiven Strategie zur Neukundengewinnung, die auf Differenzierung und Service-Qualität setzt

3

Vorgehensweise und Maßnahmen

Gemeinsam mit dem Top-Management wurde eine „Change Story“ entwickelt, auf deren Grundlage ein mehrstufiges Qualifizierungsprogramm entstand. Die Mitarbeiter wurden eng in die Konzipierung und Umsetzung des Qualifizierungsprogramms einbezogen, um eine starke Identifikation zu ermöglichen. Unmittelbarer Praxisbezug, Lernpartnerschaften und gemeinsame Workshops überwinden Abteilungsegoismen, verbesserten den Informationsfluss zwischen den Bereichen und vertieften die Identifikation aller mit den Unternehmenszielen. Stationen auf dem Weg zur Marktführerschaft:

- » Erzeugung einer positiven Aufbruchstimmung durch Kick-off-Veranstaltung mit Team-Event-Charakter
- » Etablierung maßgeschneiderter Qualifizierungswege aller Vertriebs-, Dienstleistungs- und Führungskräfte mit gemeinsamen Kerninhalten
- » Unterstützung im Tagesgeschäft durch Begleitmaßnahmen wie Transfer-Controlling und Coaching

4

Ergebnisse

- » Spürbare Verbesserung des Unternehmensklimas und der Leistungsbereitschaft aller Mitarbeiter
- » Reduktion von Reibungsverlusten durch verbesserte Zusammenarbeit zwischen den Bereichen
- » Messbare Steigerung der Aktivitäten zur Gewinnung neuer Kunden
- » Erhöhung der Abschlussquote im Neukundengeschäft durch bessere Verhandlungsführung
- » Signifikantes Umsatzwachstum noch im laufenden Geschäftsjahr
- » Ertragssteigerungen aus bestehenden Kundenbeziehungen
- » Nachweisbare Steigerung des Bekanntheitsgrades des Unternehmens

„SellingPower überzeugte uns mit einem ganzheitlichen Konzept, das über klassische Trainingsmaßnahmen deutlich hinausging. In der Zusammenarbeit bewies SellingPower echten Willen, zusammen mit uns Ergebnisse und Erfolge zu erarbeiten.“

B. M., Geschäftsführer